

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Бизнес-урок: хочешь заработать – ищи в своём товаре (услуге) лучшие качества и продавай его так, будто продаёшь самому себе. На сегодняшний день жизнь настоятельно требует, чтобы дети уже с ранних лет знали, что такое потребности и ограниченность возможностей их удовлетворения; умели делать осознанный выбор; представляли назначение денег. города в деревню, сменив нарядные платья на спортивный костюм.

МБОУ Подтесовская СОШ 46

Тема урока: «Рекламная кампания» -6 класс

«Как мужик корову продавал»- рассказ и хит всех бизнес-мультфильмов.

Учитель: А.А.Тишина

Тип урока: «открытие» новых знаний

Цель урока: формирование представления о рекламе в мире экономики.

Задачи урока	Планируемые результаты
Дидактические: 1.Дать представление о рекламе и ее роли в жизни общества. 2.Познакомить с видами рекламы и их функциями.	Предметные: 1.Знать понятие реклама, умение различать виды рекламы. 2. Формулировать с помощью учителя цель предстоящей работы, прогнозировать возможное развитие процессов, событий и

	последствия в аналогичных или сходных ситуациях.
Развивающие: 1. Развивать интерес к новым знаниям, внимательности . 2. Развивать умение обобщать изучаемые факты.	Личностные: 1.Развивать интерес к различным видам деятельности. 2.Выражать положительное отношение к процессу познания, уметь применять знания в жизненных ситуациях.
Воспитательные: 1.Совершенствовать навык сотрудничества, взаимопомощи. 2.Пробудить у учащихся чувства сопричастности, ответственности.	


ХАРАКТЕРИСТИКА ЭТАПОВ УРОКА

Этап	Образовательная цель урока	Формы организации учеб. деятельности, методы и приемы, формы контроля	Деятельность учителя	Деятельность обучающегося	Планируемые метапредметные результаты
Самоопределение деятельности	Включение в учебную деятельность на личностно-значимом уровне	Словесные методы (беседа)	<p>1. Приветствует обучающихся.</p> <p>2.Проверяет готовность обучающихся к уроку, настраивает класс на продуктивную деятельность.</p> <p>-Здравствуйте, ребята. Меня зовут Александра Александровна . и сегодня у нас</p>	<p>1. Приветствуют учителя.</p> <p>2. Организуют своё учебное место.</p>	<p>К: включение в коллективное обсуждение проблемы; умение точно выразить свои мысли.</p>

		Внешний контроль	необычное занятие -Для начала повернитесь к своему соседу по парте и пожелайте хорошей работы.		
Актуализация знаний и мотивация	Готовность мышления и осознание потребности к построению нового способа действий	Словесные методы(беседа) Внешний контроль	<p>1. Актуализирует опыт обучающихся, подготавливает к изучению нового материала.</p> <p>2. Обеспечивает мотивацию к изучению материала необходимого для «открытия нового знания».</p> <p>-Давайте вспомним, о чем мы с вами говорили на прошлом уроке?.....</p> <p>-Скажите, что такое покупки?</p> <p>-Хорошо. Где можно совершать покупки?</p> <p>-Какие правила совершения покупок вы знаете?</p> <p>-Молодцы!</p>	<p>Высказывают предположения и доказывают свою точку зрения.</p> <p>-совершать покупки.</p> <p>-приобретение чего-либо за деньги, купленная вещь</p> <p>- в интернете, в магазине, на рынке.</p> <p>-1) составление списка покупок</p> <p>2) проверяй срок годности</p> <p>3) проверяй и сохраняй чек</p>	<p>П: осознанное строение речевого высказывания в устной и письменной форме.</p> <p>Р: оценивание правильности выполнения заданий, используя критерии, заданные учителем</p> <p>К: формулирование ответа на вопросы.</p>

<p>Постановка учебной задачи</p>	<p>Выявление места и причины затруднения, постановка цели урока</p>	<p>Словесные методы (беседа)</p> <p>Внешний контроль</p>	<p>Создаёт условия для формулировки темы и определения цели урока обучающимися через создание проблемной ситуации.</p> <p>-Когда вы смотрите телевизор, ваш просмотр прерывает что-то. Что это может быть?</p> <p>-Верно. Предположите, о чем мы с вами сегодня поговорим.</p> <p>-Молодцы! А кто сможет сказать что это?</p> <p>Сегодня на уроке мы с вами постараемся найти ответ на этот вопрос.</p> <p>-Давайте сформулируем тему и цель урока. Чего мы должны добиться на уроке?</p> <p>-Верно, сегодня на уроке мы узнаем, что такое реклама, ее виды и функции.</p> <p>-Определим задачи урока:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Познакомиться с понятием... 2. Создать... 3. Подвести... 	<p>1. Выдвигают варианты формулировок цели, участвуют в их обсуждении.</p> <p>2. Выдвигают гипотезы по предлагаемой проблеме.</p> <p>-реклама</p> <p>-о рекламе</p> <p>Затрудняются ответить на вопрос</p> <p>-«Реклама».</p> <p>Узнать, что такое реклама.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Познакомиться с понятием реклама 2. Создать 	<p>П:поиск и выделение необходимой информации, осознание учебно-познавательную задачи.</p> <p>Р: самостоятельное выделение и формулирование цели урока, планирование сотрудничества.</p> <p>К:формулирование собственных мыслей, высказываний; умений слушать другого.</p>
----------------------------------	---	--	---	---	---

				рекламу. 3. Подвести итоги урока.	
«Открытие» учащимися нового знания	Построение детьми нового способа действий и формирование способности к его выполнению	Словесные методы (беседа, рассказ учителя) Внешний контроль	<p>1. Организовывает работу обучающихся.</p> <p>2. Организует обсуждение различных вариантов, предложенных учащимися.</p> <p>- Давайте разберемся с вами , что же такое реклама.</p> <p>-Реклама – это информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования.</p> <p>-Скажите, где мы с вами встречаемся с рекламой в реальной жизни.</p> <p>-Молодцы. Реклама может быть телевизионной, радиореклама, в прессе, интернет-реклама, наружной и транзитной (на транспорте).</p> <p>- Предположите, на какие группы мы можем разбить виды рекламы?</p>	<p>1.Анализирую т учебный материал, организуют поиск решения, определяют способы представления результата.</p> <p>Обучающиеся рассуждают над вопросом</p> <p>-телевизор, на улице(столбы), радио, интернет</p>	<p>П:нахождение и чтение информации, представленной разными способами; осуществление и формулирование познавательной цели, поиск и выделение информации, анализ и синтез построение логической цепи рассуждений, подведение под понятие, способность осуществлять информационный поиск для выполнения учебных задач;</p>

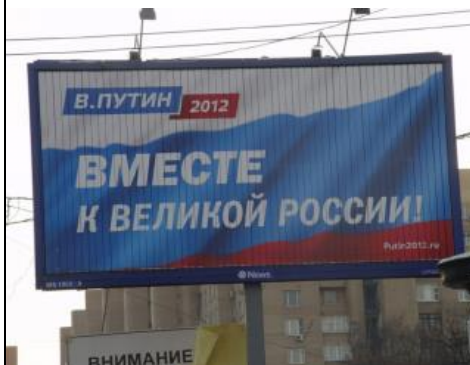
		<p>Давайте разберем примеры. Звуковая реклама (реклама детского аттракциона «Слоненок»)</p> <p>Где вы можете услышать подобную рекламу?</p> <p>Зрительная реклама(картинка , реклама Барни)</p>  <p>-Ребята, а как вы думаете, какие функции включает в себя реклама?</p> <p>-Основные функции рекламы: экономическая, социальная, идеологическая.</p> <p>Экономическая функция способствует экономическому росту и развитию.</p> <p>Например :</p>	<p>-Звуковые зрительные</p> <p>-Радио, в парке</p>	<p>Р: способность регулировать собственную деятельность, направленную на познание окружающей действительности.</p> <p>К : адекватное использование речевых средств для решения различных коммуникативных задач.</p>
--	--	---	--	---



Предположения
детей

Социальная функция стремится привить потребительские привычки, например бегать по утрам.

Идеологическая стремится создать общество с определенными характеристиками, например прививает новые идеологические ценности



Учитель: -Хочешь, чтобы денег у тебя стало в десять раз больше? -А как это делается?

Вряд ли вы сейчас вспомните откуда этот диалог, хотя каждый из вас в детстве эту сказку знал наизусть. Советская мультипликация, основанная на классических сказках, воспитывала поколение сильных, добрых, умных детей, и — что важно — знающих, что такое деньги и как их нужно зарабатывать.

Прописные истины ведения бизнеса отображены не только на страницах книг и журналов.

Полезные уроки можно также найти в мультфильмах и сказках. Яркие тому примеры рассказы, мультики, в которых каждый герой учит нас инвестиционному подходу и планированию в бизнесе, расчету и бережливости. Деловому отношению к бизнесу и умению вкладывать свои кровно заработанные.

Творческое задание «сценка - Реклама». Разбор по ролям текста- выступление перед гостями-учащимися 7-х классов.

«Как мужик корову продавал».

Обсуждение проигранной сценки- анализ-выводы.

Учитель: История о том, как на деревенский базар вышел старик со своей коровой, и «хоть многим была коровёнка нужна, но, видно, не нравилась людям она». Никто не хотел брать его корову, несмотря на то, что в деревне это важный “товар”, который пригодился бы многим семьям. К старику подходили потенциальные покупатели и интересовались коровой, однако его рекламная кампания оставляла желать лучшего: «Уж больно твоя коровёнка худа! Болеет, проклятая. Прямо беда! А много ль корова даёт молока? Да мы молока не видали пока...».

- С таким описанием товара вряд ли у него был бы большой спрос на каком-либо рынке.

- Хороший предприниматель поймет уже на данном этапе, что проекту необходим хороший PR-специалист, который пропишет уникальное торговое предложение, маркетинговую стратегию и выведет товар на первые позиции спроса. Так и происходит в рассказе и в мультике.

К старику приходит парнишка и обещает наладить продажи. Когда подходит следующий покупатель, что происходит?

Учащиеся:

“рекламная кампания” и “торговое предложение” уже работают:

«Покупай, коль богат. Корова, гляди, не корова, а клад!», «Не очень жирна, но хороший удой», «Не выдоишь за день — устанет рука».

Учитель: Что же происходит после того, как товар обрел привлекательное описание?

Учащиеся: Сам старик захотел купить свою корову – «Старик посмотрел на корову свою: Зачем я, Бурёнка, тебя продаю? Корову свою не продам никому — такая скотина нужна самому!»

Учитель: Выражаясь современным бизнес-языком: он ничего не менял в продукте, прежними остались и каналы продаж, и инструменты. Изменился лишь подход. И вместо честного «болеет проклятая, просто беда» потенциальные покупатели слышали «не очень жирна, но хороший удой», а «да мы молока не видали пока» успешно было заменено на «не выдоишь за день – устанет рука». Ну а чем закончилась эта история – знают все: «Корову свою не продам никому».

Учитель: Однако, в качестве бизнес-урока следует использовать это правило чуть иначе – полюбить свой проект и захотеть купить его самому у себя еще до того, как вывести на рынок. Если вы осознаете, что ваш бизнес нравится вам, то у него гораздо больше шансов на успех.

Чему же учит данный рассказ-сказка или данный мультфильм?

Ученики: данный рассказ-сказка или мультфильм учит нас двум вещам – любить свой бизнес и уметь качественно рассказать о нем клиентам (или нанять профессионала с соответствующими навыками).

Учитель: рассказы –сказки, мультфильмы воспитывают поколение сильных, добрых, умных детей, и — что важно — знающих, что такое деньги и как их нужно зарабатывать, с детства закладывают в нас важные качества, которые помогают нашему личностному становлению. На хороших рассказах –сказках, мультфильмах можно и своим друзьям рассказывать о том, что такое предпринимательство, и закладывать в них азы бизнес-культуры. А также приятно перечитывать рассказы – сказки, пересматривать любимые мультфильма детства самим и оценивать, как по-другому они воспринимаются, но какая ценность была в них всегда.

Домашнее задание: привести примеры –в каких произведениях, мультфильмах используется «реклама», показаны герои-предприниматели.

Вы сегодня были все МОЛОДЦЫ! Спасибо за урок.